

## Previsión de cambios en el sector de la construcción

Tras un largo periodo en el que el sector de la construcción ha sido el motor de la economía española, llegando a representar hasta el cerca del 11 % de nuestro PIB (10,35 % en 2.005, 10,84 % en 2.006 y 10,97 % en 2.007), y habiendo experimentado año tras año crecimientos significativos en su actividad, no cabe duda de que nos encontramos ante un cambio de ciclo que va a traer aparejados una clara transformación en el sector.

Y hablamos de cambio de ciclo ya que no estamos ante una disminución de la actividad a la espera de los resultados de unas elecciones (que siempre pueden ralentizar la actividad) o a la espera de la aprobación de un plan de infraestructuras y/o vivienda que puedan marcar el futuro de un sector. Estamos claramente ante un descenso fuerte de la demanda del que no se puede anticipar el final. Lo cierto es que un sector con unas inercias tan fuertes aun no está inmerso en lo peor de la crisis y le costará salir de ella.

Este cambio de ciclo se nos presenta en toda su crudeza acompañado de una serie de noticias, casi diarias, que muestran una larga lista de empresas solicitando el concurso de acreedores ante la dificultad de hacer frente a sus compromisos de pago. Si bien es cierto que se deben en gran parte, más que a una mala situación de las empresas, a una incapacidad de renovar su pasivo ante la negativa de las entidades financieras de seguir asumiendo riesgos en un sector "con problemas".

Los años de actividad creciente se han caracterizado por una atomización empresarial en el que constantemente aparecían nuevas empresas a competir en un mercado tan atractivo: altos crecimientos, alta rentabilidad, facilidad para conseguir financiación, fuerte demanda, etc. Este fenómeno se ha producido a lo largo de toda la cadena de demanda del sector, desde la promoción y la venta (inmobiliarias) hasta los instaladores y distribuidores de materiales.

De esta forma, el tejido empresarial que conforma este sector presenta gran cantidad de empresas sin una estructura directiva que las pueda dirigir adecuadamente, con una estructura de pasivo poco equilibrada y con escasa, por no decir nula, capacidad para afrontar situaciones difíciles.

Es previsible que en el corto o medio plazo asistamos a una concentración empresarial, manifestada en la desaparición de competidores a lo largo de toda la cadena. Lógicamente parte de las empresas desaparecerán ante la imposibilidad de cumplir con sus compromisos de pago en una situación de mayor competencia.

Sin embargo otras desaparecerán por un proceso de integración de estructuras en la búsqueda de una mayor eficiencia que les permita competir por mercado de menor volumen que exija menos márgenes para cubrir los gastos de estructura. En función de lo que cada una de las empresas aporte a la nueva estructura, su posición de fuerza en la nueva organización será más o menos dominante.

Otro de los cambios que está experimentando el sector es la disponibilidad de financiación ajena. Ante unos años en los que las empresas encontraban en las entidades financieras respuesta a cualquier necesidad de financiación, ahora es difícil encontrar este apoyo. Y más cuando se solicita para cubrir necesidades de circulante y detrás no hay un proyecto empresarial claro.

Por último, este sector se encuentra en una situación en la que la posición de fuerza en la negociación entre cliente proveedor, en cualquier nivel de la cadena, puede cambiar de manos. Así, este sector mostraba su posición de fuerza desde la promoción a la construcción y de ahí a las empresas subcontratistas y proveedores de materiales. Pero esta situación puede cambiar. Si bien la actividad es menor no es menos cierto que el proveedor puede preferir no trabajar antes que incurrir en un excesivo riesgo de impago por parte de sus clientes. Máxime cuando asistimos a una avalancha de reducciones en la calificación de riesgo comercial por parte de las entidades aseguradoras. Se puede dar el caso de una empresa que tenga obra de ejecutar pero que tenga problemas a la hora de comprar por una mala calificación de riesgo.

Las empresas deberán aceptar otras condiciones de compra (p.e. deberán aportar avales bancarios) pero con una situación de crisis como la actual y unas empresas con escaso patrimonio y con estructuras de pasivo excesivamente endeudada, va a ser difícil aportar esas garantías extra a los proveedores.